

需求層次理論



馬斯洛(Abraham Harold Maslow)是美國著名的心理學家，提出了非常有名的人類動機理論---「需求層次理論」(Need-hierarchy Theory)：依序為生理需求、安全需求、社會需求、尊重需求和自我實現需求五個層次。人都潛藏著這五種不同層次的需要，是無意識的，但在不同的時期表現出來的各種需要的迫切程度是不同的，其中最迫切的需要是促使個人行動的主要原因和動力。較低層次的需求基本得到滿足以後，它的激勵作用就會降低，高層次的需要會取代它成為推動行為的主要原因。

這五個層次需要的基本含義如下：

1、生理需求

這是人類維持自身生存的最基本要求，包括食、衣、住、行、呼吸、睡眠、陽光、性……等方面的需求。如果這些需求得不到滿足，人的生存就會出問題，所以生理需求是推動人們行為的最大的動力。馬斯洛認為，只有這些最基本的需要滿足到維持生存所必需的程度後，其他的需求才會成為新的激勵因素。也就是中國的古諺所謂：「倉廩實而知禮節、衣食足而知榮辱」的意涵。對犯法者懲罰的輕重就是剝奪其生理需求至什麼程度而定。在一些極度貧困或遭受災難地區的人們，就只有把全部的時間都放在維持生命的延續上，其他的什麼也談不上。

2、安全需求

這是指人身的安全、工作的安全、財產的安全、避免疾病的侵襲、不受嚴酷的監管等方面的需要。當然，當這種需要一旦相對滿足後，也就不再成為激勵因素了。

(3) 社會需求

這一層次的需要包括兩個方面的內容。一是友愛的需要，即人人都需要伙伴之間、同事之間的關係融洽或保持友誼和忠誠；人人都希望得到愛情，希望愛別人，也渴望接受別人的愛。二是歸屬的需求，即人都有一種歸屬於一個群體的感情，希望成為群體中的一員，並相互關心和照顧。感情上的需要比生理上的需要來的細緻，它和一個人的生理特性、經歷、教育、宗教信仰都有關係。小孩子間常以「不跟你玩了」來懲罰或施壓同伴，其實成年人雖然沒明說，手段也是一樣的。

(4) 尊重需求

人人都希望自己有穩定的社會地位，要求個人的能力和成就得到社會的承認。尊重的需求又可分為內部尊重和外部尊重。內部尊重是指一個人希望在各種不同情境中有實力、能勝任、充滿信心、能獨立自主，也就是所謂的自尊。外部尊重則是指一個人希望有地位、有威信，受到別人的尊重、信賴和高度評價。馬斯洛認為，尊重需要得到滿足，能使人對自己充滿信心，對社會滿腔熱情，體驗到自己活著的用處和價值。

(5) 自我實現需求

這是最高層次的需要，它是指實現個人理想、抱負，發揮個人的能力到最大程度，完成與自己的能力相稱的一切事情。也就是說，人必須從事稱職的工作，這樣才會使他們感到最大的快樂。馬斯洛指出，為滿足自我實現需求所採取的途徑是因人而異的，它是在努力實現自己的潛力，使自己愈來愈成為自己所期望的人物。

馬斯洛進一步指出需求層次理論的基本觀點如下：

- 1、 這五種需求原則上是像階梯一樣從低到高，按層次逐級遞升，但這樣的次序也不是完全固定，可以變化也有種種例外。

- 2、 一般來說，某一層次的需求相對滿足了，就會追求高一層次的需求，這時高一層次的需求就會成為驅使行為的動力。自然，已經獲得基本滿足的需求就不再成為激勵力量。
- 3、 五種需求可以分為高低兩段，其中生理需求、安全需求和社會需求是屬於低一級的需求，這些需求通過外部條件就可以滿足；而尊重需求和自我實現需求是高級需求，他們是通過內部因素才能滿足的，而且一個人對尊重和自我實現的需求是無止境的。同一時期，一個人可能會有幾種需求，但每一時期總有一種需求占了支配地位，對行為起決定性作用。任何一種需求都不會因為更高層次需求的發展而消失。各層次的需求相互依賴和重疊，高層次的需求發展後，低層次的需求仍然存在，只是對行為影響的程度大大減小。
- 4、 馬斯洛和其他的行為科學家都認為，一個國家多數人的需求層次結構，是同這個國家的經濟、科技發展水平、文化和人民的教育程度直接相關的。在不發達國家，生理需要和安全需求占主導的人數比例較大，而高級需求占主導的人數比例較小，發達國家則相反。